

VoiceX_{vs}MiiTel

代理店様向け比較資料

クラウドPBX vs 営業DXツール - 最適な提案のための理解



VoiceX

電話インフラ



MiiTel



営業DX

クラウドPBX市場の2つのカテゴリ

企業電話のクラウド化には大きく2つのカテゴリがあります

1 電話インフラ型

企業の電話基盤をクラウド化




-  代表番号
-  内線・拠点間通話
-  PBX機能

Example

VoiceX

2 営業DX型

電話をデータ化して営業改善

-  通話録音
-  AI解析・トーク分析
-  CRM連携

Example

MiiTel

VoiceX と MiiTel の役割の違い

機能や目的が異なるため、単純な競合ではありません

VoiceX 企業電話インフラ	MiiTel 営業DXツール
クラウドPBX	営業DXツール
企業電話インフラの刷新	営業トークの改善・教育
PBX（交換機）機能	通話解析AI
✓ 内線・転送・保留	— 不明
⚠ 簡易ログのみ	✓ 詳細スコアリング
VoiceXは「電話の基盤」	MiiTelは「営業分析ツール」

通話品質が変わる構造の違い

通信キャリア基盤かどうか、音声品質に直結します

一般的なクラウドPBX

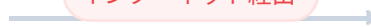


電話相手



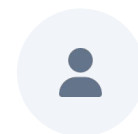
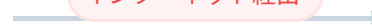
通信キャリア

インターネット経由



PBXベンダー

インターネット経由

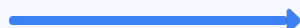


利用者

VoiceX (通信キャリア基盤)



電話相手



Carrier & PBX
VoiceX
通信キャリアとして直収

安定接続



利用者

✔ ベンダーを介さず通信キャリアとして直接提供するため、遅延やノイズが少ない

料金モデルの違い

SaaS席課金型と電話インフラ課金型の違い

VoiceX PBXインフラモデル	MiiTel ID課金モデル
ID : 890円～ ※ 他専用ボリュームプラン有	フル機能ID : 7,678円 電話専用ID : 2,178円
契約単位オプション 会社全体で1つの契約でOK	各種オプション (ID単位) 人数分のオプション費用が発生の可能性あり
PBXオプション 通話料金	モバイルアプリ使用料 通話料金
 企業電話基盤向け	 営業組織向け

向いている利用シーン

それぞれの特性を活かした最適な配置場所

VoiceX

全社・拠点・インフラ



企業電話（全社）



代表電話（03/06番号）



拠点電話（本社・支社）



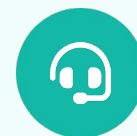
内線（社員間通話）



テレワーク電話

MiiTel

営業・CS・教育



営業組織（Sales）



インサイドセールス



コールセンター



電話営業（Outbound）



営業教育（Coaching）

VoiceX + MiiTel の共存モデル

それぞれの強みを活かした「いいとこ取り」の構成



企業電話基盤

VoiceX

安価で安定したインフラ

+



営業DX

MiiTel

高度なトーク解析・教育

導入構成例

管理部・総務部・その他
一般的な電話業務

 VoiceX

コストを抑えて安定運用

会社代表番号 (03/06)

VoiceX

着信・自動音声応答(IVR)

営業部門・インサイドセールス
架電・商談・解析が必要

 MiiTel

高機能な営業DXを実現

VoiceXでも実現可能なDX

API連携を活用した業務自動化フローの構築例



 トークスクリプトの改修や成果管理も実施

 要件ヒアリング後テスト構築可能

VoiceXの拡張性

API・AI連携による継続的な機能進化

✓ NOW

現在できること (標準・OP機能)



CRM連携

Salesforce / HubSpot / Kintone 等との着信ポップアップ・履歴連携



AI要約

通話終了後に会話内容を自動で要約し、テキストデータとして保存



通話データ分析

発着信数、通話時間、放棄呼などをダッシュボードで可視化



ナレッジ化

通話内容のテキスト検索により、過去の対応履歴を資産化



🚀 NEXT

今後の開発ロードマップ



リアルタイム音声解析

通話中の感情分析やNGワード検知をリアルタイムに実施



カスハラ検知

大声や暴言をAIが検知し、管理者へ即座にアラート通知



AI通話接続

ボイスボットによる完全自動対応や、AIによる最適な担当者への振り分け

Coming Soon

VoiceXを代理店が扱うメリット

安定したストック収益と手厚いサポート体制



継続的な収益モデル

長期的なストックビジネス



ID課金

毎月のライセンス収益



PBX利用料

基本システム利用料



回線収益

通話料に応じたマージン

☞ 一度導入すれば**解約されにくい**

電話番号が変わるためスイッチングコストが高い



万全の案件サポート

専門知識不要で販売可能



設計支援

複雑な内線・IVRフロー設計を代行



導入支援

開通までの設定・手続きをフルサポート



運用支援

導入後の設定変更や障害対応も安心



販売店様は**営業に集中**できる

技術的な負担を最小限に抑えます

まとめ

顧客の課題に合わせた最適なツールの選定



VoiceX

企業電話インフラ

コスト削減・安定稼働・拠点間通話



MiiTel

営業DXツール

トーク解析・教育・売上向上

最適な構成パターン

全社的な電話基盤

企業電話 → VoiceX

営業・CS部門の強化

営業DX → MiiTel

⚠ 重要（営業戦略）

× NG: 対立構造にする

VoiceX vs MiiTel

※どちらか一方を選ぶものではありません

✓ OK: 顧客課題に合わせて提案する



両方売る

バックオフィスと営業で使い分け



顧客ごとに選ぶ

ニーズに合わせて最適解を提示